

# CONSTRUIRE LA STRATÉGIE DE PRODUCTION D'UN SPECTACLE ET ASSURER SA DIFFUSION

**L'essentiel pour penser son projet de production, de sa conception à sa diffusion**

## • 5 JOURS

du 30 janvier 2019 au 01 février 2019, du 25 au 26 février 2019  
MARSEILLE  
IMMS / LA FRICHE LA BELLE  
DE MAI

## PUBLIC

Toute personne en charge de la production et de la diffusion d'un projet artistique au sein d'un ensemble musical, d'une compagnie, d'un lieu.

## INTERVENANTS

CHRISTIAN MEYER

directeur de production,  
médiateur stratégique - Le  
Carrefour des Abeilles /  
Médiation Systèmes

Cette formation vous offre les bases essentielles pour bâtir un projet de production et de diffusion. Elle vous apporte des outils et méthodes pour aborder chaque étape : processus de création, montage financier, contractualisation, plan de diffusion. Ce module insiste sur les conditions de faisabilité, et le juste positionnement du projet de sa conception à sa diffusion.

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Analyser, comprendre et positionner le projet
- Étudier les conditions de faisabilité en termes de production et de diffusion
- Intégrer les enjeux de la diffusion dès la création
- Élaborer une stratégie de diffusion : identifier les réseaux et mettre en place des outils de travail efficaces
- Développer un argumentaire de vente

## CONTENUS

### Analyser le projet et de son environnement

- L'environnement économique lié à la production et à la diffusion
- Le contexte territorial
- La structure porteuse du projet artistique

### Coordonner le montage du projet artistique

- Les fonctions du chargé de production et de diffusion
- La cartographie du projet
- Les résidences de création
- Les aspects techniques
- Le montage financier de la production : les partenaires possibles (public, privé)
- Le budget prévisionnel
- Les contrats de cession, de coréalisation, de coproduction
- Présentation du projet et argumentaire

### Mettre en œuvre le projet de diffusion

- La répartition des tâches et l'organisation dans le temps
- Calcul du prix de vente d'un spectacle : coûts réels et coûts induits
- Composition du dossier de diffusion
- Paysage culturel et réseaux de production et de diffusion
- Sélection d'un fichier de programmeurs
- La relation aux programmeurs et les actions de prospection
- Les principes de négociation ; l'élargissement du champ du négociable

## CONTACT

CAROLINE BONHEUR

Responsable adjointe et de formation

04 42 21 78 62

formation@arcade-  
regionsud.com

6 place Barthélémy Niollon  
CS 30759 13617  
Aix-en-Provence Cedex 1  
Tél. 04 42 21 78 00  
www.arcade-regionsud.com

APE : 9499Z

SIRET : 305 350 795 00046

Déclaration enregistrée sous le  
numéro : 93 13 09 343 13

Cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### CONDITIONS DE PARTICIPATION ou PRÉREQUIS

- Pour suivre la formation, il est conseillé d'avoir un projet de création ou un spectacle en cours de diffusion

### ORGANISATION PÉDAGOGIQUE DE LA FORMATION

- La formation se déroule en présentiel.
- Des méthodes pédagogiques actives et participatives qui alternent apports théoriques, exercices pratiques, études de cas individuelles ou en petits groupes, mises en situation. La formation laisse une large place aux échanges et aux partages d'expériences pour faciliter la mise en perspective avec la pratique professionnelle des participants.
- Cette action de formation est organisée en deux périodes pour appliquer les éléments acquis en formation et contribuer à une meilleure progression et opérationnalité.
- La documentation pédagogique de ce module rassemble : le/les supports pédagogiques du/des intervenant(e), les outils présentés dans la formation, une bibliographie et webographie ainsi que des dossiers thématiques et documentaires spécifiques à la formation.
- La responsable de formation est disponible en amont, tout au long et après la formation pour suivre le déroulement administratif et pédagogique, collectif et individuel.
- Centre de ressources, d'information et de documentation des arts du spectacle : consultation sur place sur rendez-vous ou via le site Internet de l'Arcade.

### ÉVALUATION

- Entretien téléphonique et questionnaire pédagogique préalables
- Bilan oral et questionnaire d'évaluation des acquis à l'issue de la formation
- Attestation de formation remise au stagiaire

## EFFECTIF

- 15 participants maximum
- 

## HORAIRES

- De 9h à 12h30 et de 13h45 à 17h15
- 

## TARIF

- 1400 euros TTC
- 